

最新储备店长自我介绍 粮食储备库演讲稿 (汇总9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

储备店长自我介绍篇一

大家好！

人来到世上，在享受阳光、鲜花与亲情的同时，还要背上一个字轻义重的行囊，这个行囊就是责任。责任虽无声无形，但他却好象时刻有力量在驱使，有声音在召唤，责任使军人在无名岛上默默驻守了8年，使平凡变成伟大，责任使白衣天使面对“非典”义往无前，让怯懦升华为勇敢，责任使今天淮河两岸的人民面对洪水的肆虐而力挽狂澜，让微小的力量催生为核能巨变。

记得年夏天，我负责一个粮仓的轮换接收工作，为保证轮换入仓的粮食质量，我用粮探取样对每一包粮食进行感官复验，杜绝不合格的粮食入仓，大家都知道，如果你每天清晨抬一抬手臂，那是一种锻炼，但如果你每天不停地抬手臂用粮探取样，那就是一种酷刑，如果你偶尔磕个瓜子，那称得上是一种享受，但如果你每天不停地咬麦粒，那就是一种惩罚，然而，为了我们的责任，为了粮食安全，我甘愿忍受酷刑、甘心接受惩罚。

当粮食接收完入仓后，我的手被粮探磨出了一个个血泡，手臂疼的抬一抬都很难，我的嘴唇因检验粮食而裂出了血口，嗓子因麦毒而沙哑，一向爱美的我，脸上因日晒而变得又黑又粗糙，回到家中，母亲望着我疲惫不堪的倦容，心疼的泪水夺眶而出，而我却笑着对她说“妈妈，没事”，是的妈妈，

没事，祖国母亲，我们储备粮管理人员为您保管的储备粮数量真实，质量完好，您放心，没事！

还记得去年夏天的一个晚上，正在梦乡的我突然被狂风吹开的窗子所惊醒，窗外电闪雷鸣，大风刮得呼呼作响，天气突变，大雨将至，猛然间，我想起一个粮仓的窗户还没关好，我一骨碌爬起来，蹬上车急忙向仓库奔去，眼前一个闪电接着一个电闪，周围万物均变得面目狰狞，四周变得恐怖极了，要在平时，我一个人早吓得魂飞天外了，但那时我也顾不上许多了，疯一般地蹬着车向前奔去，然而不到半路，大雨倾盆而下，当我怀着忐忑的心来到粮仓前时，几个同志熟悉的身影正在仓前晃动，粮仓的窗子已然关好，我们望着窗子都相视一笑，闪电中墙上那“宁流千滴汗，不坏一粒粮”十个大字格外醒目，我知道那是我履行责任的誓言。这誓言虽比不上军人保家卫国那么壮烈，也比不上教师培育栋梁的光荣，更比不上医生护士抗击“非典”的感人，但我为能从事储备粮保管工作而骄傲，为能肩负国家粮食安全而自豪。

自我从事储备粮保管工作以来，为专储粮管理事业而忘我工作就成了我的理想，地有阳光百花鲜，人有理想劲头添，我决心以恒心为朋友，以经验为顾问，以责任为动力，强化仓储管理，确保储粮安全，“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，为了储备粮管理事业的发展，我一定要加强学习，努力钻研科学保粮技术，知责任，明责任，负责任，严格执行国家政策和科学保粮规范，圆满完成各项工作任务，以实际行动来履行自己的责任。

这就是我的责任，一个储备粮管理工作一线员工的真心告白，朋友们，让我们行动起来吧，以实际行动为储备粮管理事业美好的明天而携手同行！

储备店长自我介绍篇二

首先，感谢领导给了我一个展示自己的平台，与这么多力求

上进的同仁们一起展示才华，证明能力，阐述观点。

作为一名老员工，我逐渐一步一步成长起来。我叫黎xx，现在担任xx男鞋柜组长一职。今天，我竞聘的职位是店长。竞聘店长的直接原因是我相信自己有能力，有信心能把店长的工作做的更好。虽然在管理方面我还欠缺很多，但我相信，有这么多领导的支持和鼓励，我会加倍努力去做。记得曾经有人对我说过这样一句话：没有做不好的员工，只有做不好的领导。无论遇到任何事，首先要从自身找原因，然后再去找出解决问题的办法，一定要学会换位思考。所以我在处理任何一件事时，我都会想到这几句话，在我日常工作中起到了很大的帮助。

怎样才能做好一名店长？作为店长，首先必须对工作充满热情，主动发现经营中存在的各种问题。要明白面对竞争，提升业绩及生鲜毛利是店长肩负的责任，也是努力的方向。心中时刻要保持一种积极主动的心态，才会在挑战中发现和把握更多的机遇。在业绩方面，它的支撑点就是商品，作为店长，首先要做到货源的控制，以及商品陈列，标价与展示工作，合理制定出以月为销售目标，并分解到每个员工身上，以此来提高员工对待工作的责任心！在业务方面，做好员工的培训辅导，提高员工的业务水平，也可适当的制定一些奖惩制度，以实行精神鼓励和思想教育为主，经济奖惩为辅的原则，目的是为了提提高员工的工作积极性，提高工作效率，做到奖惩分明。

店长店长，一店之长，同时也是一家之长，一个店就好比一个大家庭，不但要关心家庭的财政收入，也要关心家庭成员的生活。在员工碰到困难时，要主动伸出双手去帮助他，让其感觉到家的温暖。在工作中，要主动热情地向员工征求意见和建议，不论是表扬还是批评，都应仔细的听取和考虑，才能完善对店面的管理。

总之，一个人只有具备学习进取的心态，不停地去探索和追

求，不断的超越自我，才会在激烈的人才竞争中立于不败之地。常言道：旁观者清，当了一年组长的我，很清楚店里存在的问题，也明白员工们希望的是什么？（当然，还有很多东西值得我去学习），如果我竞聘成功，我会努力做到想员工之所想，急员工之所急，既当好上级领导的助手，又与员工保持良好的工作关系，竭尽全力争创佳绩。俗话说：天下无难事，只怕有心人，只要我们付出相信就有一份收获，凭着我对事业的追求与执著，对门店的新生与责任感，相信一切都会迎刃而解，压力一定会有，但是有了压力才会有动力，才会使我们学会怎样在逆境中求生存。在座的各位同仁们，为了公司的美好明天，努力吧！我相信公司的明天比今天更好。

总之，不论此次是否能够竞聘上，对我本人都是一种历练，从某种意义上讲，参加竞聘本身就意味着成功，即使我没有竞聘上，我也决定一如既往地 在分店自己的工作岗位上做好本职工作，协助店长做好店内的每一项工作。

谢谢大家！我的演讲到此结束。如果哪些地方讲得不好，请多提宝贵意见。

储备店长自我介绍篇三

大家上午好！非常感谢集团公司和领导给我这次机会参加今天的，这对我来说是个机遇，同时也是个挑战，我将非常珍惜这次展示自己，锻炼自己的难得机会，勇敢地接受大家的评判。

人是企业的根本，现在集团公司正在不断的发展壮大，各个层次的人都有，店面学实践的东西，要按照标准对员工进行培训，要强化员工的工作意识，现在公司正在推行“5常法”，人员的培训更是重中之重。

严格遵循排班原则：男女搭配，生熟搭配，性格搭配等，只

有人员的合理的搭配才能使工作事半功倍，达到工作效率最大化，使人力成本控制在9%-10%。

在值班过程中加强巡视，发现问题立急解决，绝不拖到下个班次，如实在解决不掉，和下个班次的值班经理协调，沟通好，三优保持在39分，努力完成店长下达的营业额和各项工作任务。

在每月的考勤的过程中，保正准确，无误。

现在我还有不懂的地方，在以后的工作中不断的学习，完善自我，提高自己，人是活到老学到老，不断的为自己充电！学习后堂报货管理，预估营业额，合理生产报货，收集节假日，以及天气情况，以及周边活动，达到准确预估，全面负责后堂的安全生产责任，对后堂的卫生计划的制定并监督执行。并负责月报费统计及每月月底盘存工作确保盘存数字的准确性。

必须具备丰富的营销管理经验和组织执行能力。具有良好的协调能力，具备计划撰写能力，熟悉市场，领导好店员。负责店铺的业务拓展、日常经营与管理的工作，督导店员开展工作，考核店员的业绩。x店是一个知性的人，做事大方、果断、干练。在她身上学到了很多，能到xx也有她的原因，当时的我徘徊不定时，她让我知道了该干什么，开始重新定位，规划人生，千奇百态的人生才最精彩，只有努力付出过才有日后收获的喜悦！

我希望领导能给我一次机会，我会努力做好自己，完善自我，为公司创造更多的价值！您给我一个机会我会用行动还你一份惊喜！

我的演讲完毕，谢谢！

储备店长自我介绍篇四

首先感谢公司领导能给我参加这次储干的机会，感谢我的同事们和我一路走过来，时间过的很快，眼看储干培训要结束了，这也是我们这批储干最后一次演讲了，谢谢所有的人！

今天我们的议题是假如我是一个店长，在这跟同事们一起分享一下自己的观点！

4日常事物：讲到这边，其实就有很多事情了，因为毕竟单店是有很多烦琐的事情，其实有时候我觉的店主管挺苦的，每天都在为别的员工做后勤，讲讲日常事物：大家都知道我们的商品是a□b□c□d□合适的人做合适的事，这是尤为重要的，重要到有时候要亲力亲为，因为说直接点，大家最怕盘点，最怕的是丢东西还有要培训员工的专业知识，培养员工集体荣誉感，责任感，主人翁意识，让每为员工爱岗敬业，开开心心上班，高高兴兴下班，（员工心态不好会影响单店营运）

利用公司一切可以利用的资源，改善店内的环境以及商品的摆设，营造一个良好的商业（高档）形象，让顾客感觉物有所值，以及我们的优势，服务，加强员工的零服务意识，（零服务非常重要）想问一下大家，请问有谁洗眼镜洗出大单的？还有就是加强员工的言谈举止，全心全意为我们的衣食父母服务，上两天看老余讲的一句话，我们照顾好顾客，顾客会照顾好我们的利益，我记得很多顾客对我说过，我就是冲着你们的服务来的，说句实话，这是对所有宝岛人的一种肯定加强对商品的管理，掌握规律，不积压商品，提高周转率，明确全店的业绩目标，落实到个人，减少必要的开支，降低成本还有店主管对单店的一些固资及安全保卫工作，防火，防盗，监督值班人员。

5激励，总结：到此，我的演讲已经到尾声了，很高兴，再说最后一句话，我们是最棒的！

储备店长自我介绍篇五

大家好！

首先，我非常感谢兴丰给我这个展示自己的机会。兴丰用人的原则是：重选拔、重潜质、重品德、重能力。并且公平、公证、公开、择优的选拔人才。这次竞聘对我个人而言是个重要的激励和挑战，也将有益于我自身素质的提高，下面是对我自己的一个简介。

我叫王红、现年26岁，大专学历。现任职兴丰电器白电柜柜长，主要负责现场销售及人员管理□xx年进入中国联通客户部电话营销任客户代表□xx年3月到贵阳总部接受专业培训，在100多位同仁中脱颖而出并担任黔西南七县一州的促销员，主要负责各县一州的销售情况□xx年被委派到重庆永城邮电通信技术发展连锁有限公司兴义分公司任店长□xx年12月经过兴丰用人的原则进入兴丰，与兴丰同舟共济近半年，让我学习了不少知识，为自身的素质得到更进一步的提升，让我明白了作为一个管理人员的职责与责任所在，从而使得更有担当与进取。

“泰山不嫌土壤，故能成其大。江海不择细流故能就其深。”选择对了，努力也就成功了一半，盲目的选择错误的道路，任你再多努力也将失败并夺走你宝贵的时间，因为选择比努力更重要，所以我选择了兴丰，而我始终相信自己的选择。

如今兴义这个市场，家电行业已处于一个饱和时期，同行的竞争越来越残酷，人有我有，人优我优，要怎样才能在当前竞争激烈的环境中站稳脚跟并独树一帜？就是我们兴丰一直在做的，坚持建立一个建设性学习团队。目的是塑造企业文化，促进人力资源增值，提升经营绩效和团队凝聚力，提倡价值源于专业，建立以企业文化、专业知识为基础。以优质

的服务为运营控制，才能在竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”！我们企业如何保障顾客与厂商利益的最大化就是以人为本、学习创新为基础，服务为第一。也是企业生存、发展的根本。

那市场经济为什么又叫市场经济呢？因为是以市场为基础而发展的经济。市场从何而来？就是有需求才有市场。在这样一个供过与求的市场，我们必须做到双赢才能做大。

在人生的牌局中，必须学会和别人合作，弥补自己的不足，取长补短从而达到双赢，双赢是现代人所倡导的一种合作方式。做事情的时候考虑别人的利益站在别人的角度考虑问题，不仅能够赢得对方的信赖和好感，还会为今后的合作打下坚实的基础，如果处处为对方着想一点，就能够获得更多的合作伙伴，自己今后的发展之路会更宽，也就是大家赢才是真的赢。一个企业是离不开人才的，人才聚集才是一个团队，所以人才也是离不开企业团队的。团结就是力量，如果人心所向，众志成城就会以最小的付出获得最大的收获。日本在“二战”短短数十年就成为经济强国。

很大一部分原因就是日本企业员工的团体精神，日本企业成员不一定有血缘关系，但凡是进入某一企业共同工作者，即被认为是这一“家”的成员，这就是企业，企业就是一个大家庭。管理大师威廉·戴尔在《建立团队》一书中指出“过去被视为传奇英雄，并能一手改写组织或部门的强硬经理人，在现今日趋复杂的组织下，已被另一种新型经理人取代，这种经理人能将不同背景、不同训练和不同经验的人组织成一个有效率的工作团体”身为一个主管只有对团队负责，才能对自己负责。我们要从团队的角度出发，树立起对团队工作认真负责的信念，我们兴丰就好比一个大家庭。每一位成员都是其中的一份子，只有每个人都具备了团队工作的精神后，才能对团队的工作认真负责，对自己的人生和事业负责。

我认为店长助理的岗位职责是。掌握销售情况，维护卖场环

境整洁及现场布置，及时配合柜长解决销售过程中的问题，收集市场信息做好销售分析，以身作则倡导“顾客至上，严于律己，树一流团队”的经营理念，杜绝员工与顾客争执现象；协助办公室主任与政府职能部门协调、联系，保证商场良好的外部环境；做好会员的招募和大宗顾客的拜访；负责安排员工专业知识的培训及员工的业绩考核；负责安排广告宣传品的发放与追踪，确保执行商场的促销活动。

明确各岗位的职责严格要求各岗位的规范，提升商场的销售业绩，先从组织商品做起。最重要的也是商品组合，要根据卖场的定位组织商品，别的卖场畅销的商品不一定在自己店里就能卖好，要懂得根据市场的定位进行货品分流。

储备店长自我介绍篇六

大家上午好！首先，感谢公司给我这次眼睛店店长竞聘的机会。对我个人来讲，这不仅是一次竞争上岗，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

今天竞聘店长演讲稿一职，我深知自己的经验不足，职业技能不够，但我有的是信心、恒心、有自信，我会用我对工作的热忱，认真，积极，努力的心态，用我的心血与汗水把欠缺的这一课给补回来。

我认为作为一名店长竞聘上岗演讲稿，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合及承上启下的桥梁作用。我要以“高标准、严要求”作为门店的行为指南。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，发现分析店中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助。

1. 培养员工的自信心，加强员工之间的相互协作配合精神和集体观念，培养员工永不满足的学习心态，做永不满足于现

状的人。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，更要注重团队协作。

2. 加强服务质量的提升。商品是有形的，而我们的服务 尊敬的各位领导、各位评委，以上是我对成为一名店长之后的工作想法，如果我竞聘成功，我决不会辜负领导的期望，按照我的自述做好我的本职工作，做一名让领导和店员放心的店长。如果竞聘不成功，那就说明我与店长的能力还有一定的差距，那么我会回到原工作岗位，安心工作，努力学习，全面提高自己的综合素质，争取早日成为一名让领导放心的合格的店长。

我的竞岗演讲稿演讲到此结束，谢谢大家！

储备店长自我介绍篇七

尊敬的各位区长，各位同事，大家好！

我是来自老街店的`一名理货组长，我叫王福伟。在这春暖花开充满希望的季节里，我带着满心的希望与热情站在这个店长竞聘席上，我深感荣幸。谢谢区长给我们提供了这样一个展示自己的舞台，让我们用心中的彩笔勾画自己美好的未来，勾画丹尼斯辉煌的明天。

今天竞聘店长一职，我深知自己的经验不足，职业技能不够，但我有的是信心、恒心、有自信，我会用我对工作的热忱，认真，积极，努力的心态，用我的心血与汗水把欠缺的这一课给补回来。

我认为作为一名店长，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合及承上启下的桥梁作用。我要以高标准、严要求 作为门店的行为指南。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，发现分析店

中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助。

1、培养员工的自信心，加强员工之间的相互协作配合精神和集体观念，培养员工永不满足的学习心态，做永不满足于现状的人。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，更要注重团队协作。

2、加强服务质量的提升。商品是有形的，而我们的服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升竞争力，创造价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握商品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到顾客，让顾客感到亲切的暖心的服务。树立服务楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务竞比的良好氛围。

3、如何做好店长：店长的首要任务是区长团队完成公司所下达的各项指标；他更是一个中间人，是上级与整个店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，不仅要做到工作上的关心，同时对她们的生活及家庭上也要时时关心，做到她们精神上的支持与鼓励。工作中要按规章制度办事，做到奖罚分明，对做的好的员工要表扬和奖赏，对违反管理规章制度劳动制度的员工就要批评和惩罚让员工自己把握其中的厉害关系。二十一世纪最缺的是人才，我还要识才用才，做一个优秀的伯乐，使有能力的人施展他的才华，给他一个展示的空间，我要做一个让员工们心里踏实、放心，信任的区长。

这次来竞聘，对我来说是一种励练、一种学习、一种自我能

力的考验，希望通过本次竞聘能够与大家相互交流，互相学习，取长补短，充实自己，只有不断的学习才能提高自身素质及职业技能，为公司做出更大的贡献！如果我竞聘成功的话，那么我就算交了一份合格的工作成绩单，如果我没有成功，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。

记得竞聘组长时我说过，要用我的努力与付出，让我们枫杨店做的更好，从店组建、开业、到有了今天的成绩，都有我的陪伴。亲眼看着它一天天的成长、成熟，我很高兴，也很骄傲，相信我们每一位员工都会为之骄傲和自豪，因为他的今天和我们每一位勤恳，吃苦耐劳的员工分不开，在以后的工作当中我会一如既往，更加不断的努力向上，为我们丹尼斯为我们枫杨店做出更大的贡献。欢迎各位区长各位同事到我们店指导工作，交流学习！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

储备店长自我介绍篇八

大家好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

1、注重销售，销售是门店工作的重中之重，因此决不能松懈。要提高销售首先我们可以根据不同类型门店经营品种的差异性进行品类分析、优化店内商品结构。这就要求经营者对周边市场做出正确分析后调整店内品类。商业区型和医保门店价格梯度以中高档为宜，如进口药品、品牌品种、医院开方品种、保健品和大中型医疗器械。而社区店则以中低档为主，普药、小型家庭常备器械品种要齐全，可适当备一些日化用品，这样优化后就能减少滞销品种数量，在保证药品正常的动销和周转率的同时保证门店最大化销售。

其次提高员工对总代首推的认知度，做好计划提报，保证库存，加强总代首推的陈列及推荐率。对多元化商品门店做好品类分析，找出公司总代首推及高利润品种的卖点，提升门店利润。

2、严格遵守公司的各项规章制度，对公司下发的各项通知等事宜及时传达到位，落实到位，提高门店的执行力。

4、重视忠实顾客的培养，未来的销售大部分来源与忠实顾客，因此药店要想做大做强，有稳定的销售业绩离不开忠实顾客的支持，我们可以深入社区，定期在社区开展免费检测血压、钙铁锌维生素等，为附近居民建立健康档案，定期回访，跟踪服务。门店在开展各项活动时可根据顾客需求及时通知本店的忠实顾客，同时在门店条件允许的前提下设立一些便民设施如提供饮用水、放大镜、老花镜、休息椅等真正关心身边的消费群体，扩大忠实顾客队伍。

5、重视市场调研，包括对竞争对手和顾客的调研，作为店长不仅要对自己门店的情况充分了解和熟知，还要对周边竞争对手的基本情况如品类、人员、营销活动、经营模式等进行调研，做到知己知彼，并通过对竞争对手资料的了解取长补短、去粗取精，保证吉林大药房在同行业竞争中永远立于不败之地。对顾客的调研主要了解哪个时间段进店顾客较多，都是哪一类顾客，针对顾客的需求选择重点经营品种，保证库存。

6、合理化促销活动，用丰富多彩的营销活动来吸引消费者，让顾客在消费的过程中得到乐趣，得到实惠。这就要求我们发动团队的力量，勤调研、多动脑，收集各类有利于药店建设和发展的合理化建议，在促销活动中，突出联合用药的重要性，如买糖尿病满多少元赠蜂胶一瓶，高血压药满多少元赠鱼油一瓶等，这样即提升了销售额同时也丰富了患者的用药知识。

7、注重员工培训，尤其是新员工，如何让他们快速成为公司的真正一员，我们不仅要从业务知识方面让新员工学习，更要让新员工了解我们的企业文化，在这里只要你有能力公司都会给你一个平台去发挥，这是其他同行业没有的。每一位新员工都是我们公司发展的希望，对他们的培养是每个店长的责任，我们要根据公司制定的培训方案认真帮带，让他们在最短的时间里掌握岗位知识和服务技巧，同时对新员工不要吝啬自己的夸奖，对他们的任何一个进步都要褒奖，以此来提高他们的信心和学习热情。同时加强对全体员工业务知识和联合用药的培训，专业化的服务是赢得顾客信赖的关键，因此学习就显得尤为重要。

以上是我的一些想法，有不妥之处请各位领导批评和指正。

储备店长自我介绍篇九

储备店长是企业为了满足自身快速扩张带来的用工需求，以此来保留人才的一种方式。下面，小编为大家准备了《储备店长招聘启事》三篇，欢迎大家阅读，只供参考，希望大家喜欢!!!

职位描述

岗位职责□

- 1、接待顾客的咨询，了解顾客的需求并达成销售；
- 4、做好所负责区域的卫生清洁工作；
- 5、完成上级领导交办的其他任务。

任职要求：

2、性格开朗，沟通能力强；

3、有相关工作经验者优先

联系方式：

联系地址：

职位描述

岗位职责：

1、商品管理

监督商品的要货、上货、补货，做好进货验收、商品陈列、商品质量和服务质量管理等有关作业。

执行总部下发的商品价格变动。监督门店商品损耗管理，把握商品损耗尺度。

2、销售管理

执行总部下发的销售计划。店长应结合本店实际，制定自己店铺完成年度销售计划以及分月销售计划的销售，以保证各项经济指标的完成。

执行总部下发的促销计划和促销活动，制定本店的具体实施方案。

掌握门店的销售动态，向总部建议新商品的引进和滞销品的淘汰。

3、组织管理

做好门店各个部门的分工管理工作。

对店员的管理，负责对职工考勤、仪容、仪表和服务规范执行情况的管理；负责对员工的培训教育；负责对职工人事考核、职工提升、降级和调动的建议。

任职资格：

2、具备全面的商品管理知识，熟悉公司商品流转程序；

3、了解零售业的法律知识；

4、熟悉电脑操作，能够使用常用办公软件及快迪进销存系统；

5、具有关于零售业经营及管理技术方面的知识；

7、熟悉门店整体业务运作流程

8□xx市区内可就近安排工作

联系方式：

联系地址：

招聘岗位：储备店长、另招3名仓管员、3名分流员。

岗位职责：

1、3年以上便利店从业经验，其中管理经验1年以上；

2、主要负责门店经营管理，保证门店各项制度执行到位并完成公司下达的各项经营指标(重点品牌销售指标、月销售指标、月毛利额等)。

3、门店商品上架、补货、陈列；

4、门店收银;门店卫生维护清理。

诚招3名仓管员和3名分流员

1、负责仓库产品分类保管;

2、物品的接收,数量的核对,产品质量的检查等。

3、分配产品到各个店面跟进等

任职资格:

2、能吃苦耐劳,服从安排。

3、有经验者优先考虑,无经验者只要诚恳肯干,都可以。

以上岗位的福利待遇优渥统一面谈,8小时制,月休四天,转正后购买五险,加15元一天的餐补。